

日時・会場	東京会場 2018年 1月15日(月) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分	大阪会場 2018年 1月24日(水) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分	開催時間 10:30 ▼ 16:30 受付10:15～
	東京会場 2018年 2月20日(火) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分	大阪会場 2018年 2月22日(木) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分	
	諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。		

受講料	一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
お申込方法	下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。 ※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お申し込みいただきました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。 万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785242 口座名義:カ)フナISOウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:足立 ●内容に関するお問合せ:谿(ハザマ) 年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。 1月9日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S026539 担当 足立 宛

上司の指示力(1-2月)

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2018年 1月15日(月)		☐ 【大阪会場】 2018年 1月24日(水)	
		☐ 【東京会場】 2018年 2月20日(火)		☐ 【大阪会場】 2018年 2月22日(木)	
フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ ご連絡担当者	役 職	
TEL	()		E-mail	@	
FAX	()		HP	http://	
ご参加者氏名	1 フリガナ	役 職	年 齢	2 フリガナ	役 職
					年 齢
今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。					

ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。	
☐ FUNAIメンバーズPlus	☐ その他各種研究会(研究会)

- 【個人情報に関する取り扱いについて】
- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

検



事務処理用コード

社長・幹部対象
生産性を高めて残業を減らす

自分で仕事を抱え込まない、
上司の指示力で変わる

仕事の任せ方

部下に任せないと時間が足りません

◆社員が言うことを聞かない
◆各自勝手な行動をする
◆社員をよく怒鳴ってしまう
◆言いたいことが言えない
◆言ったことが曲がって伝わってしまう

その結果
社員1人当たりの
・売上げが低い
・利益が上がらない
・生産性が低い

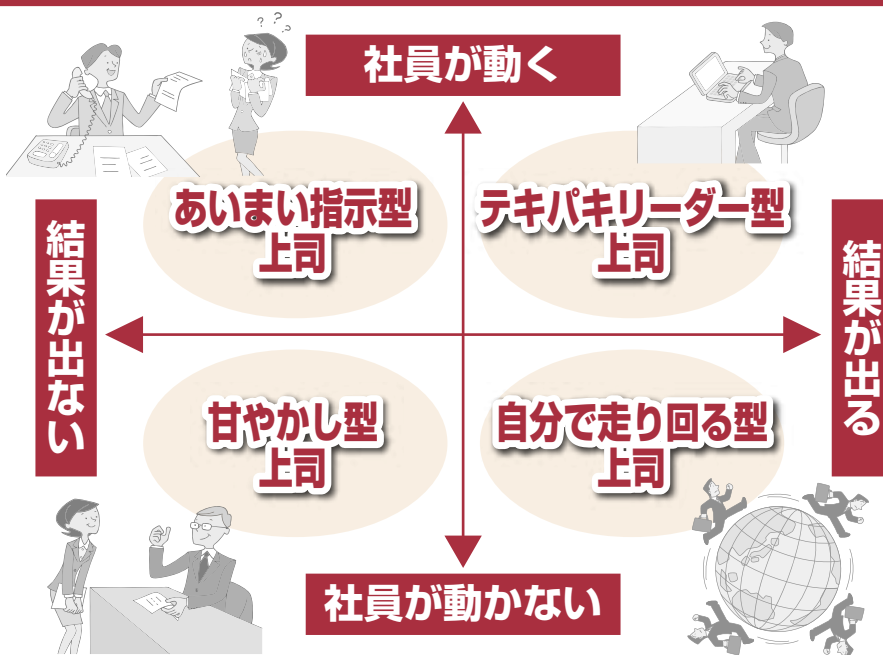
主 催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 担当: 足立 内容に関するお問い合わせ: 谿(ハザマ)

上司の指示力(1-2月) お問い合わせNo. S026539 TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBよりお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)> 026539

もっと部下を信頼して仕事を任せる

結果が出ないのは上司の指示が悪いからと言われないために



あなたはどのタイプ？

テキパキリーダー型上司

的確なタイミングで指示を行い
結果が出るので社員からの信頼も厚い

自分で走り回る型上司

社員に任せるとうまくいかないので
上司自らが走り回って結果を出す

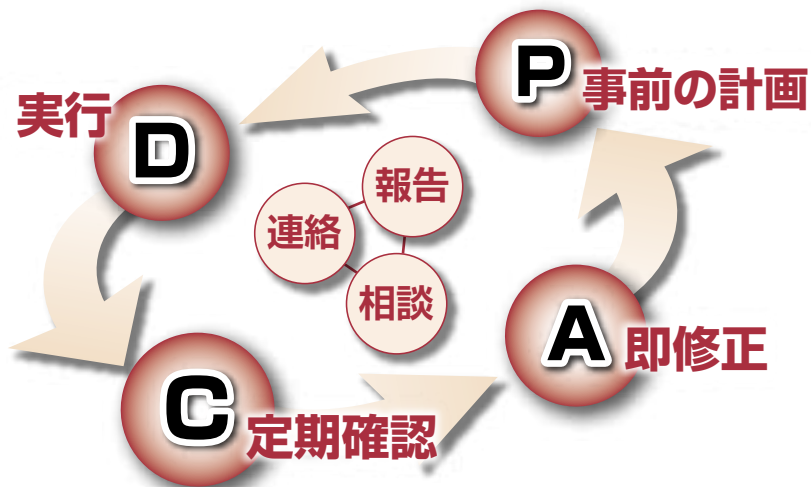
あいまい指示型上司

コロコロと指示を変えるので社員も
適当に動いてしまい結果が出にくい

甘やかし型上司

社員に対しての詰めが甘く
放任主義状態で結果が出ない

結果を出すことはC(チェック)とA(次の一手)で決まる！



定期的な確認事項

営業数値 利益数値
成長数値 満足数値

毎週のチェック項目 ⇒ 会議の運営

即修正で結果を出す

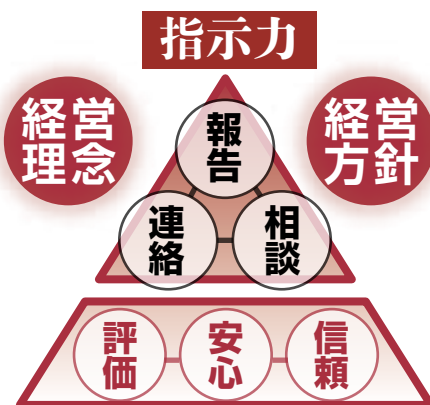
人を変える 時間を変える
場所を変える モノを変える

個人へのフォロー ⇒ 日報の活用

5W1Hをしっかりと伝えて 結果の出る効果的な指示の出し方

Who	誰に指示するのが最適か
What	何を目的に指示するのか
When	どのタイミングで指示するのか
Where	個別か会議か全員の前か
Why	なぜそれを任せるのか
How	どのようなやり方か

しっかり報連相の風土を作る



上司の「思い」「考え方」を伝えることで
コミュニケーションが円滑になり、信頼関係の土台ができるため積極的な
報連相が生まれる。

このような方にオススメの講座内容です

- ✓何回言っても結果を出せない社員がいる方
- ✓自分(上司)ばかりが忙しいので、もう少し協力してほしい方
- ✓怒ることを止めたいが、ついつい怒ってしまう方
- ✓もっとテキパキ動く社員を増やしたい方
- ✓言い訳の多い社員に対しての指示の出し方が分からない方

講座内容

第1講座

10:30
|
12:10

部下を育てて一人前にするのが上司の仕事

- ◆「自分が納得しないと動かない」社員の動かし方
- ◆言われたことを即行動しないのは社風の問題
- ◆「社員はのんきなものだ」ということを知ること
- ◆報告が上がってくる社風の作り方

昼食(こちらでご用意いたします)

第2講座

13:00
|
15:00

仕事を任せっぱなしにしない

- ◆結果ではなくプロセスをチェックすることで結果が変わる
- ◆数値に強い社員を作ることによってコミュニケーションが良くなる
- ◆データから問題点の発見と改善修正を行う
- ◆指示がしやすい実績データの報告のさせ方

第3講座

15:10
|
16:30

指示の仕方で業績はこんなに変化する

- ◆打合せの5分前に席につく習慣で業績は伸びる
- ◆メモを取るコツは5W1Hプラス提案で差がつく
- ◆報告の順番は「トラブル」からで会議の内容が変化する
- ◆「対話」「会話」「会議」を使い分けることで効果が変わる
- ◆お客様の情報は必ずダブルチェックでミスを防ぐ

16:30～

個別経営相談

講師紹介



株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

裕 俊之 ハザマ トシユキ

船井総研におけるサービス業のスペシャリストで、新たなビジネスモデルの開発や、新規事業参入へのノウハウと実績は、他の追随を許さない。コンサルティングポリシーは「即時業績アップ」。短期間で結果を出す手法は、経営者から高い評価を得ている。